Internationales Firmenkunden-geschäft

Sparkassenverband Baden-Württemberg

Sparkassenakademie

NePoSiA |
Eine Akademie –
ein Angebot

2022

Bundesweites Commitment

Konzentration der Qualifizierungsangebote bundesweit bei der Sparkassenakademie Baden-Württemberg

2023 | 1

Zertifizierungsprogramme

Inhaltliche Überarbeitung des Fachseminars IG und des Deri-X-Perten gemäß NePoSiA | Rollout in Suttgart.

2023 | 2

Projektreview

Evaluation und didaktische Erweiterungen | 95 % bewertend das Angebot positiv!

2024 | ff.

Neue Inhalte und Zielgruppen

Erweiterung des Angebots u.a. ALG-Koordinatoren/-innen Hauptbetreuer Firmenkunden

Zur digitalen Programmübersicht der Seminare

Kompetenz-Center im Internationalen Firmenkundengeschäft

„Wer als Sparkasse im Unternehmenskundengeschäft eine zentrale Rolle für seine Kunden einnehmen möchte, braucht eine hohe Leistungsfähigkeit im internationalen Geschäft!“

So lautet ein Zitat eines Leiters Firmenkunden einer Gesellschaftersparkasse einer S-International. Aus diesem Grund hat sich die Sparkassenorganisation mit dem DSGV Projekt NePoSiA 2022 auf den Weg gemacht, das Internationale Firmenkundengeschäft neu zu positionieren, Marktanteile zu gewinnen und Ertragspotenziale zu heben.

Und was bedeutet das für die Mitarbeitenden einer Sparkasse oder S-International?

Wir als Sparkassenakademie sind der Überzeugung: „Die Mitarbeiter sind der wahre Wettbewerbsvorteil im Unternehmen. Sie entscheiden über Erfolg oder Misserfolg. Dazu braucht es eine exzellente Qualifizierung!“

Wir laden Sie ganz herzlich ein – ob als Berater/-in Internationales Geschäft, als Deri-X-perte, als Trade Finance Berater/-in, als ALG-Koordinator/-in oder als Hauptbetreuer im Firmenkundengeschäft Ihre persönliche Qualifizierung mit uns gemeinsam zu planen.

Renate Göttert
Abteilungsdirektorin
PE Fach- und Führungskräfte

Maike Gennrich
Beraterin
Personalentwicklung Firmenkunden

Mitten im Herzen von Stuttgart

In der Nähe zum Hauptbahnhof und der LBBW bietet die Sparkassenakademie ein modernes Lernumfeld. In hellen Räumen mit aktueller technischer Ausstattung fällt das Lernen leicht. Übernachten können Sie direkt in unserem integrierten Hotel und im Akademierestaurant werden Sie während Ihres Aufenthalts auch kulinarisch bestens versorgt.

Zielgruppen

Das Angebot der Sparkassenakademie Baden-Württemberg richtet sich an alle Zielgruppen und Mitarbeitenden, die im Internationalen Firmenkundengeschäft tätig sind.

Neben der fachlichen Qualifikation entsteht in den Veranstaltungen eine bundesweite Vernetzung und kollegiales Lernen unter den Teilnehmenden. Unsere Referierenden sind erfahrene Praktiker, die ihr wertvolles Wissen und bewährte Lösungen aus der Praxis vermitteln – Sie profitieren von praxisnahen Einblicken, die Sie direkt in Ihrer täglichen Arbeit anwenden können.

- **Nachwuchskräfte im IG**
- **Berater/in Internationales Firmenkundengeschäft (BIG)**
- **Berater/in ZWRM (DERI-X-perte)**
- **Mitarbeitende in der Marktfolge Dokumentäres Geschäft**
- **ALG-Koordinator/-in**
- **Hauptbetreuer/-in Firmenkundenberatung**
- **Weitere Zielgruppen und Vertiefungsbausteine**

1

Nachwuchskräfte im Internationalen Firmenkundengeschäft (IG) | *37111100*

Grundseminar Internationales Firmenkundengeschäft

Das Seminar ist eine ideale Vorbereitung sowie ein „Proseminar“ vor dem Fachseminar Internationales Firmenkundengeschäft! (s. nächste Seite)

Für die Zielgruppen

- → Nachwuchskräfte für das IG (BIG und ZWRM) ohne 1-2 jährige Praxiserfahrung im Kredit-/IG-Geschäft
- → ALG Koordinatoren/-innen, die sich einen Überblick über die wichtigsten Geschäftsbereiche des Auslandsgeschäfts verschaffen wollen und
- → Sachbearbeiter/-innen im Dokumentären Geschäft

bieten wir folgende Basisqualifikation an: Die Teilnehmenden erlernen die Grundlagen für die wichtigsten Geschäftsbereiche des Internationalen Geschäfts und erhalten einen Überblick über die Produkte und deren Einsatz.

2

Berater/in Internationales Firmenkundengeschäft (BIG) | *37511001*

Fachseminar Internationales Geschäft

Ziele und Nutzen

Sie erlernen das vollständige IFG Produktangebot (u.a. Zahlungsverkehr, Devisenhandel, Dokumente im IFG, Inkasso-, Garantien-, Akkreditivgeschäft, unterlegt mit den rechtlichen Grundlagen) sowie Prozesse und Strukturen in der IFG. Sie erarbeiten sich Kenntnisse zu aktuellen Absatz-/Finanzierungsmöglichkeiten und Ansätzen für die Exportfinanzierung. Fallstudien und Übungen schärfen den „vertrieblichen Drive” und die Akquisitionsfähigkeit. Als Spezialist/-in im Internationalen Firmenkundengeschäft werden Sie befähigt, Ihren Kunden Lösungen anzubieten, mit denen sie ihre Ziele im Ausland sicher und erfolgreich erreichen werden.

Zielgruppe

- → Berater/-innen Internationales Geschäft (BIGs)
- → Mitarbeiter/-innen, die Aufgaben im internationalen Geschäft wahrnehmen bzw. wahrnehmen sollen
- → Sachbearbeitung / Marktfolge im IFG (Buchung einzelner Module)
- → Vertiefung des Fachwissens für ALG-Koordinator/-innen

Lernen

Das Fachseminar findet im BLENDED-Plus-Format statt.

Zertifikat

Das Fachseminar schließt mit einer Hausarbeit und einem Abschlusskolloquium ab.

Aufbau

Phase 1

- **Onboarding Fachseminar**
- **Grundlagen Wirtschaftsrecht**
- **Außenwirtschaftsgesetz | Meldewesen | Prüfung**
- **Länderrisikoanalyse | Länderrating**

Phase 2

- **Dokumente im internationalen Geschäft**
- **Inlands- und Auslandszahlungsverkehr**
- Grundlagen zu **Garantien, Akkreditiven und Inkasso**
- **Devisenhandel**

Phase 3

- **Außenwirtschaft**
- **Bilanzen durch die „Auslandsbrille“**
- Vertiefung zu **Garantien, Akkreditiven und Inkasso**

Phase 4

- **kurzfristige Außenhandelsfinanzierung**
- **mittel-/ langfristige Außenhandelsfinanzierung**
- **Profi im Vertrieb (1 + 2)**

- **Abschlusskolloquium**

3

Berater/in ZWRM (DERI-X-perte) | *376111110*

Qualifizierungsprogramm Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement

Als Deri-X-perte sind Sie der zentrale Kundenkontaktpunkt, um für Ihren Kunden Lösungen anzubieten, mit denen dieser seine Aktivitäten im Internationalen Geschäft absichern kann.

Ziele und Nutzen

Sie erlernen die vollständige ZWRM-Produktpalette (Analyse und Anwendung von Zins-und Währungsderivaten zur Absicherung; Risikomanagementstrategien von Rohstoffderivaten). Darüber hinaus lernen Sie die (Beratungs-)Prozesse relevanter Handels-/IT-Systeme und Strukturen kennen. In praxisorientierten Fallstudien und Simulationen schärfen Sie Ihren “vertrieblichen Drive” sowie die fachliche Umsetzung. Als Deri-X-perte sind Sie der zentrale Kundenkontaktpunkt, um für Ihren Kunden Lösungen anzubieten, mit denen dieser seine Aktivitäten im Internationalen Geschäft absichern kann. Erlangen Sie mit diesem Qualifizierungsprogramm die von der BaFin geforderte Sachkunde für das Derivategeschäft.

Zielgruppe

- ZWRM Berater/-innen (Zins-/Währungs-/Rohstoff-Manager/-innen)
- Berater/-innen Internationales Geschäft (BIGs), die sich für das ZWRM Geschäft qualifizieren wollen

Lernen

Das Fachseminar findet im BLENDED-Plus-Format statt.

Zertifikat

Das Qualifizierungsprogramm schließt mit einer Hausarbeit und einem Abschlusskolloquium ab.

Aufbau

Start
- **Onboarding** digital
- **Selbstlernphase** Web-Based-Trainings

Block 1
- **Zins-/Währungsrisiken**
- **Steuerlich/ bilanzielle Aspekte**
- **Dienstleistungen im ZWRM**
- **Rohstoffmanagement**

Block 2
- **Regulatorik**

Block 3
- **FX(Produkt-) Strategien**
- **Währungs-/ Zinsanalyse**
- **Akquisition und Vertrieb im ZWRM**

Finish
- **Vorbereitung Abschlusskolloquium**
- **Lernerfolgskontrolle**

Abschlusskolloquium

4

Mitarbeitende in der Marktfolge

Dokumentengeschäft

Die Veranstaltungen beschäftigen sich mit der Dokumentenbearbeitung und vermittelt Fachwissen im Inkasso-, Garantie- und Akkreditivgeschäft. Zielgruppe sind (neue) Sachbearbeiter/-innen/Marktfolge im Internationalen Geschäft, die in der S-International, bei der Sparkasse oder bei Dienstleistern die Dokumentenprüfung vornehmen.

NePoSiA hat viel in Bewegung gebracht. Auch in der Abwicklung des Dokumentären Geschäfts sind neue Mitarbeitende aufzubauen oder weiterzuqualifizieren. Für „Einsteiger/-innen“ und „etablierte“ Dokumentenprüfer/-innen empfehlen wir Ihnen folgende Veranstaltungen:

Basis – *Einsteiger*	**Follow-up**	**Spezialisierung**
Überblick & Einblicke	**Mitarbeitende mit ersten Praxiserfahrungen**	**Vertiefung & Praxisaustausch**	*regelmäßig*
Grundseminar Internationales Firmenkundengeschäft *37111100 (Seite 4)*	**Schulungsprogramm: Dokumentäres Geschäft Inkasso – Garantien – Akkreditive** *37711001*	**Erfahrungsaustausch „Garantien“** *37811300*
		Erfahrungsaustausch „Akkreditive“ *37811400*
		Dokumentenprüfung im Auslandsgeschäft *37300100*
		Umgang mit Sanktionen und Embargos *47400800*

5

Hauptbetreuer/-in

Firmenkundenberatung

Grundlagenwissen für Hauptbetreuer/-innen:

Basis – *Einsteiger*

Gelebtes CRM im Firmenkundengeschäft – Grundlagenwissen und Vertriebsansätze im ZWM | *36722100*

Mit diesem Seminar verschaffen Sie sich einen Überblick über das Geschäftsfeld Zins- und Währungsmanagement und erhalten das Know-how für die erfolgreiche und kompetente Kundenansprache von derivativen Produkten unter Berücksichtigung der aktuellen Zinssituation.

Unternehmen im internationalen Geschäft begleiten | *36549000*

In dem Seminar erhalten Sie einen Überblick und das Grundwissen zu den wichtigsten Instrumenten im internationalen Geschäft. Beratungsansätze im internationalen Geschäft werden diskutiert und Best-Practise Beispiele für die Kundenansprache mit eventueller Überleitung zum Produktspezialisten vorgestellt.

Aktuelle Marktchancen mit frischen (Kurz-)Impulsen nutzen

Follow-up

DERI-X- Wissen – Frische Impulse für das Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement“ | *37611500*

Schwankungen im Zinsbereich und bei Währungskursen können die Finanzierungskosten und die Erträge eines Unternehmens erheblich beeinflussen. Das Format bietet „frische Impulse“, die es FK/UK Beratern ermöglichen Strategien zur Absicherung gegen diese Risiken zu unterstützen. Die Veranstaltung findet vier Mal pro Jahr als halbtägiges Webinar mit aktuellen Marktthemen und Praxisfällen statt.

6

ALG-Koordinator/-innen | *37111230*

Schulungsprogramm „Erfolgreich als ALG-Koordinator“

Ziele und Nutzen

- Sie erhalten Orientierung und Klarheit für wirksames Agieren in ihrer Rolle als ALG-Koordinator/-in und einen Überblick über die Produktpalette im IG.
- Sie lernen die Aufgaben eines ALG-Koordinators als außervertriebliche Schnittstelle zwischen Sparkasse und S-International und deren Rolle als Dienstleistersteuerer kennen: Produktentwicklung, Dienstleistersteuerung, Vertriebsplanung und Controlling, Vertriebssteuerung, Koordination regulatorischer Themen u.v.m.
- Darüber hinaus erhalten Sie praktische Impuls aus der kommunikativen Perspektive, um die steuernde Koordinatoren-Rolle professionell ausfüllen zu können: herausfordernden Situationen angemessen lösen, Commitment und Verbindlichkeit erzielen.

Zielgruppe

ALG-Koordinatoren/-innen in Sparkassen

Lernen

Das Schulungsprogramm besteht aus vier Präsenztagen und einem Transfer-Webinar. Für das Basiswissen empfehlen wir das Grundseminar Internationales Firmenkundengeschäft (*3711100*) und zur Vertiefung das Fachseminar Internationales Geschäft (*37511001*).

Abschlusszertifikat

Nach Besuch aller Bausteine erhalten Sie ein Abschlusszertifikat.

Aufbau

Teil 1

Wirksam aus der Rolle des ALG-Koordinators

- Rollenverständnis
- Networking mit den internen Bereichen und aktiv an der Schnittstelle „S-international“
- Rechtliche Aspekte und Dienstleister

Teil 2

„Diener 2er Herren“ – Interessen wahrnehmen, Commitment entwickeln

- „Moderatorenrolle“: intern unterschiedliche Interessen vertreten
- Kommunikations-, Auftritts-, und Verhandlungskompetenz
- Interne Konfliktlösung
- Beispiele aus dem kollegialen Alltag

Peer & Transfer: Austausch und Umsetzung im Betrieb

Kollegialer Erfahrungsaustausch | *je 2 h Transfer*

7 Weitere Zielgruppen und Vertiefungsbausteine

Risiken im Auslandsgeschäft beurteilen!
Länder – Banken – Corporates in der Kreditanalyse | *37200100*

Mitarbeitende aus der Marktfolge Aktiv, Kreditanalysten, Revisoren erweitern Ihr Know-how, um Risiken im Auslandsgeschäft fachlich kompetent zu beurteilen

Umgang mit Sanktionen und Embargos | *47400800*

Mitarbeitende aus den Bereichen Compliance, Internationales Geschäft/Auslandsgeschäft und Interne Revision vertiefen und aktualisieren ihr Wissen zu Embargos und Sanktionen im Hinblick auf aktuelle Entwicklungen.

Trade und Export Finance | *37111200*

Intensivseminar vermittelt einen umfassenden und fundierten Überblick über die Wirkzusammenhänge der Exportfinanzierung inkl. Risikoabsicherung.

Zollberatung | *37511700*

Interaktiver Workshop zu den Grundlagen und Stolperfallen der Zollabwicklung. Über Beispielfälle werden wichtige Themenfelder praxisnah und umfangreich vermittelt.

Deri-X-PERTE Update – ganzheitliches Währungsmanagement – Produktstrategien | 37611160

Vertiefung von ganzheitlichem Währungsmanagement, Produktkenntnissen, Sicherungsstrategien und Vertriebsimpulsen im Peer-Austausch.

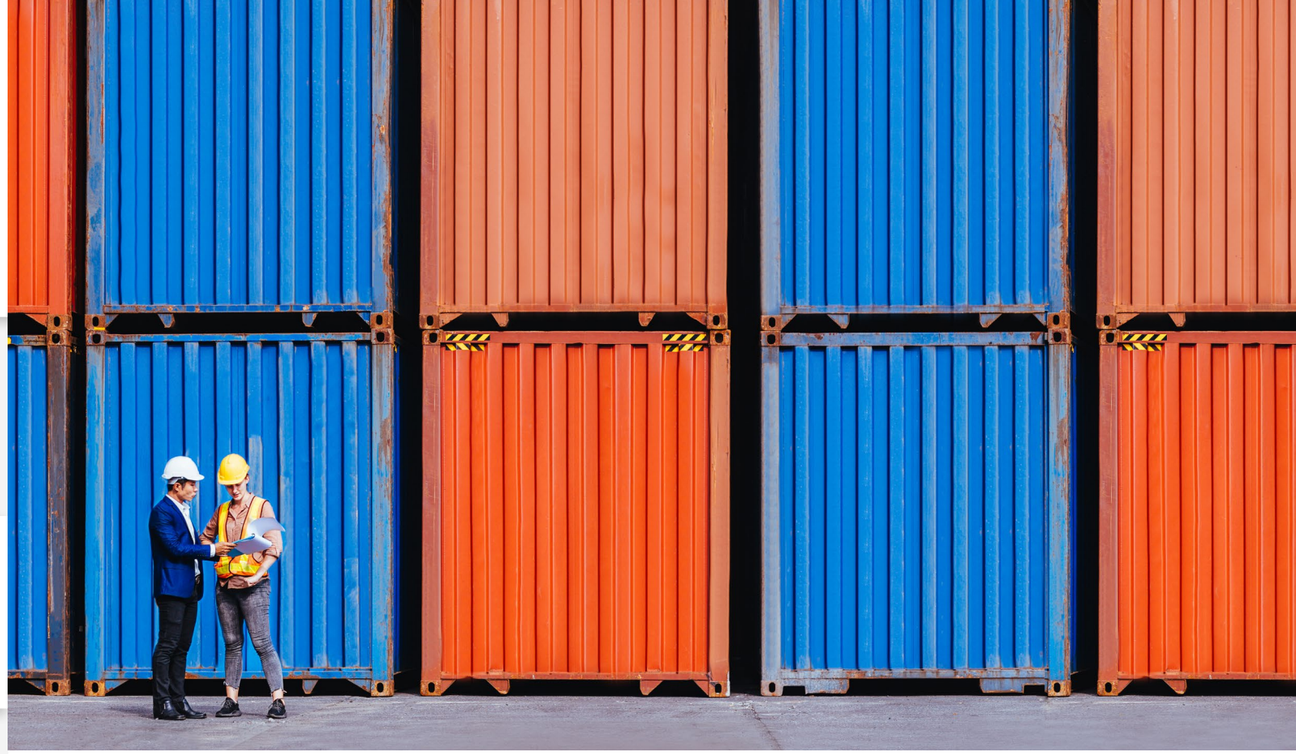
Banking English – *digital* | *48100200*

Sie professionalisieren Ihren Wortschatz im Banking English für das internationale Geschäft.

Das könnte Sie auch interessieren

Fachtagung Internationales Firmenkundengeschäft (*37811100*)

Sie erwartet kompakte Fach- und Praxisinformationen rund um das Internationale Firmenkundengeschäft (IG), Umsetzungserfahrungen zu NePoSiA, aktuelle Entwicklungen im Internationalen Geschäft und Zins-Währungs-Rohstoffmanagement und vieles mehr. Informieren Sie sich bei unserer Fachtagung in Stuttgart über aktuelle Themen und Entwicklungen im Internationalen Firmenkundengeschäft und tauschen Sie Erfahrungen mit ihren Kollegen und Kolleginnen aus anderen Sparkassen aus.



Ihr Qualifizierungsangebot bei der Sparkassenakademie

Ihre Qualifizierung

Verlässliche Durchführung
Exklusives Angebot im Internationalen Firmenkundengeschäft in Stuttgart

Vernetzung
Teilnehmende aus Sparkassen, Landesbanken und S-Internationals aus ganz Deutschland

Moderne Schulungskonzepte
Bedarfs- und themengerechte Formate, die Sie im Lernen unterstützen

Aktuelles Wissen
Laufende Anpassung der Inhalte sowie neue Angebote

BESSER INFORMIERT!
Mit unserem Newsletter – gleich anfordern!

Ansprechpartnerinnen

Maike Gennrich

Inhalte
Tel. +49 711 127-82117
maike.gennrich@sv-bw.de

Lisa Hahn

Organisation und Anmeldung
Tel. +49 711 127 82157
lisa.hahn@sv-bw.de

Instagram

Hier geht's direkt auf unseren **Instagram Kanal**.

LinkedIn

Hier geht's direkt auf das **LinkedIn Profil** des Sparkassenverbands Baden-Württemberg.

Entdecken Sie die Sparkassenakademie

Zur digitalen Programmübersicht der Fachseminare